



In München: Andrea Flörke und Thomas Schürmann moderieren für einen großen Teleshopping-Sender und verkaufen Waren, die Geschäftspartner Andreas Ott in der ganzen Welt einkauft und von Zella-Mehlis aus verschickt. Fotos: Cosmocolor

Zella-Mehlis ist ein bisschen wie der Nabel der Welt

Seit 22 Jahren ist Andreas Ott weltweit unterwegs. Er betreibt in Zella-Mehlis einen Import & Großhandel und bedient mit seinen Produkten den Teleshopping-Riesen HSE24.

Von Doreen Fischer

Zella-Mehlis – Was vor Jahren noch abschätzig belächelt wurde, das hat sich inzwischen zu einem gewaltigen Geschäftsfeld entwickelt. „Mittlerweile ist Teleshopping in der Mitte der Gesellschaft angekommen“, sagt der Cosmocolor-Firmenchef. „Es hat sich zu einem Milliarden-Markt entwickelt.“ Dass Andreas Ott in genau diesem Markt Fuß fassen konnte, ist ein Glücksfall. Vor 22 Jahren, als er zum allerersten Mal ins Ausland flog, um Kontakte zu Herstellern zu knüpfen, da hätte er sich solch einen Erfolg nicht vorstellen können.

Als typisches Ostkind fühlte er sich stets eingezwängt. Vielleicht war das der Grund, warum er sich einen Geschäftszweig suchte, in dem er seinen Freiheitsdrang voll ausleben konnte. In Verbindung mit seinem Hobby, den Edelsteinen, fing er An-

Heimische Wirtschaft

Heute: Cosmocolor Zella-Mehlis

fang der 90er-Jahre mit der Vermarktung von Edelstein-Produkten auf Weihnachtsmärkten an. Seine Waren bezog er bis dato von einem Großhändler. Wenige Zeit später erfolgte der wichtige Schritt zum Importeur. Auf Messen, pro Jahr etwa zwölf, knüpfte der Zella-Mehliser wichtige Kontakte, fand seine Kunden. 1995 saß er zum ersten Mal in einem Flieger nach China.

Wer heute in das firmeneigene Logistikzentrum im Gewerbegebiet kommt, der kommt aus dem Staunen

nicht raus. Container aus Brasilien, Paletten aus Hongkong, Holzkisten direkt aus dem Urwald – all das läuft hier zusammen. Teils recht abenteuerlich verpackt und oft nur unzureichend sortiert, kommt die Ware an. „Es ist unsere Aufgabe, alles entsprechend unserer Standards zu verpacken. Die Ware verlässt unser Lager genau so, wie es der Kunde nach Hause geliefert bekommt“, verrät der 42-jährige.

Keine Kinderarbeit

Er selbst bereist seine Lieferanten persönlich – egal an welchem Ende der Welt sie zu finden sind. Vor allem tut er dies, um die Arbeitsbedingungen vor Ort unter die Lupe zu nehmen, um Kinderarbeit auszuschließen. „Ich verbringe einen Großteil meiner Zeit im Ausland. Dort pflege ich persönliche Kontakte. Es geht ja um unsere Produkte, die wir an den Kunden bringen wollen. Dabei handelt es sich allerdings nicht um industriell hergestellte Massenerzeugnisse“, erklärt er sein Engagement. Sich selbst bezeichnet er als Produkt-Scouter. Also jemand, der auswählt, was auf dem deutschen und europäischen Markt ankommt.

Einfach ist das bestimmt nicht. Das Geschäft ist kurzlebig. Immerhin unterliegen gerade die Dinge, die er an den Mann oder die Frau bringen möchte, der Mode. Selbst wenn es nur um die aktuelle Farbe der Saison geht. Weil Ott auch Wohnaccessoires aus Edelstein ankauft, muss er stets den Zeitgeist erspüren und berücksichtigen. Ein Händchen dafür hat er ganz gewiss. Wohl auch deshalb, weil er nicht nur die Produkte an sich, sondern auch deren Geschichten zu verkaufen versteht.

Wenn er in Indonesien, Südafrika, Pakistan oder Indien unterwegs ist, dann wird er fast immer von einer Kamera begleitet. Sie fängt ein, mit welchem Können die einzelnen Produkte in Handarbeit hergestellt werden. Fast immer bei seinen Auslandsaufenthalten ist Andrea Flörke an seiner Seite. Sie verkörpert als Moderatorin das Gesicht der Marke Darimana. Die eingefangenen Bilder von den Fundorten im Dschungel und den kleinen Familienbetrieben in den Hinterhöfen werden später als kurze Einspieler gezeigt.

Inzwischen hat Andreas Ott mit seiner Marke Darimana ganz Deutschland erobert. Feste Sende-

plätze bei HSE24 gehören dazu. „Viele Leute, die den Sender anschalten und bestellen, wissen gar nicht, dass ein Zella-Mehliser Händler dahinter steckt“, freut sich Ott. In den Stunden, in denen die Produkte vorgestellt werden, agiert seine Firma Cosmocolor eigenständig. „Wir sind dafür verantwortlich, dass in dieser Stunde die Umsatzziele erreicht werden“, heißt es. Dazu gehört auch die Moderation. Andreas Ott hätte selbst die Chance gehabt, vor die Kamera zu treten. Den öffentlichen Part überlässt er jedoch Andrea Flörke und Thomas Schürmann.

Der Mann in Hintergrund

Er selbst agiert lieber im Hintergrund: Aufträge erteilen, Qualität überwachen und Fachfragen klären. Um das alles in seinem Sinne umsetzen zu können, hat sich der Südthüringer verschiedene Sprachen angeeignet: Indonesisch, Englisch und ein wenig Portugiesisch. Von interkulturellem Spagat spricht der Firmenchef, den er immer wieder aufs Neue hinlegen muss. Egal, wo er gerade auf dem Globus unterwegs ist.

Und wenn es dann Richtung München geht, um die Sendungen bei HSE24 zu begleiten, dann mutiert der Importeur zum Dekorateur, wird aus dem Geschäftsmann ein Disponent. Oft genug muss er blitzschnell umorientieren. Beispielsweise, wenn der Abverkauf besser läuft, als Produkte vorhanden sind. Oder wenn mitten im Frühjahr ein Wintereinbruch kommt und ausgerechnet an diesem Tag Gartendekoration angeboten werden sollte. „Teilweise haben wir auch Sachen angeliefert, die sofort in den Web-Shop reingehen und bis zur Sendung schon ausverkauft sind“, erklärt Andreas Ott die Dinge, die man nicht planen kann.

Immerhin – Zella-Mehlis wird mit dem Import & Großhandel ein kleines Stück zum Nabel der Welt. Denn hier treffen Produkte aus aller Welt zusammen, die später wieder auf Reisen zu den Kunden in ganz Europa gehen.



In Brasilien: Im Dreiländereck mit Uruguay und Argentinien gibt es eine Rosenquarz-Mine, aus der Andreas Ott (rechts) Waren bezieht.